

へんてこな 工務店

写真 松村隆史 取材・文 平塚 桂

お客さんを選ぶし、土地選びにも口を出す。やっとな打ち合わせがはじまったとしても、なかなか設計の話もしなければ、契約もしない。納得がいくまで、家への想いを語り尽くす。気がついたら着工までに2年がかりなんて、よくあること。でも、信頼し合えたお客さんとは、最高の材木と腕利きの大工を用意して、とことん付き合う。「一生の買い物だから、そんな当たり前やん」注文の多い工務店が教えてくれる、真つ当ということ。



「いい車、買うんやったら
そのぶんのお金で
もっと材木を買いますわ」



現場統括者を兼ねる大工たちは、腕だけでなく、人柄も重視する。現場を知る彼らの声家がづくりに欠かせないと考える藤田さんは、なんでも言い合える環境づくりに心を砕く。だが、「ほくが怒られることのほうが多い」と笑う。

「姫路城を見たらね、うちで揃えられない柱は2本だけ。残りはここにある在庫で対応できるなと思いました」と、滋賀県にある大喜工務店の2代目、藤田喜代次さんは誇らしげに話す。
「木の家」を謳い文句にする住宅メーカーや工務店は数あれど、大喜工務店は型破りだ。手がけたお宅にお邪魔すると、そこそ城や社寺でしかお目にかかったことがないような太い柱がドン！とあらわれる。柱は自社の倉庫でじっくり自然乾燥させたヒノキ材。通し柱は6寸角（18cm角）、大黒柱は最低でも8寸角（24cm角）。集成材は使わず、無垢の材木にこだわる。

家を建てるための面接がある

柱や梁に使う材木は、全体で東京ドームほどの面積になる6つの乾燥倉庫で、自然乾燥させている。倉庫といっても、広大な原っぱに屋根があるだけ。岐阜県産の東濃ヒノキを中心に、奈良県産、長野県産などの上質なヒノキがおおらかに積みあげられている。梁は、曲げに強く、径の大きな材が確保しやすい輸入のベイマツが基本だが、希少な国産の地松もある。誰かの名前が書いてある材は、ボトルキープならぬ、材木キープが入っているもの。柱や梁は、施主が選ぶこともできる。「3日かけて全部自分で選んだ」という関口学さん（46頁）のように無垢材の魅力にはまり、尺角（30cm角）以上の大黒柱を使う人も増えている。

「大喜の家はバイキング料理方式です。6寸角の通し柱も、外断熱通気工法も、壁の珪藻土仕上

げも標準仕様。サッシや建具が増えようが、値段は一緒です」と藤田さんは胸を張る。法定の建築基準をはるかに超える量の鉄筋を入れたベタ基礎。太く上質な無垢材を惜しみなく使った軸組み。内部の仕上げは、珪藻土やドイツから取り寄せた本漆喰をはじめとする自然素材のみ。外断熱通気工法と樹脂複合サッシに加え、季節に合わせて家中の空気の流れを変える仕掛けが採用されているので、エアコンなしの生活も可能だ。

構造、素材、快適性。おしなべて高品質だが、総二階の場合で坪単価税別55万円と、手が届く金額に抑えられている。その坪単価には多くの住宅メーカーでは別途かかる設計料や設備工事費、検査費なども含まれる。標準仕様に当ってはまらない材料や製品を使わなければ、延べ床面積40坪、総二階の標準的な大きさの家が、2200万円の手に入る。チラシなどの宣伝広告を一切おこなわず、主に口コミを頼りにしていることも大きい。

社員は家族のみ。設計、施主や大工とのやりとり、材料の調達や管理といった実質的な業務は、ともに一級建築士の藤田さんと息子の英喜さんの二人三脚。年間約30棟もの新築住宅をこなす。価格や建物の規模に対して過剰ともいえる質の追求と、驚きの少人数経営は、独自に編み出した「へんてこな」な仕組みで実現されている。

まず、家を建てることのできるのには、藤田さんのお眼鏡にかなう人だけ。「タバコを吸う人や、派手な茶髪の人はダメ」というのが藤田さんのポリシーだ。そこをクリアしても、直感的な不安が



「ヒノキは雨風にさらして乾燥させれば、2000年は余裕でもちますよ」



主に口コミで大喜工務店を知った施主たちは、長期自然乾燥させた材木の見学ツアーで思い思いの大黒柱や梁を選ぶ。関口さん(中)にいたっては、大喜工務店の見学会をはしごして、大工まで選んだという強者。

拭えなければ、お断り。ちょっと理不尽にも思えるが、信頼できる施主相手ゆえに成り立っている特異な枠組みを教えてもらうと、納得がいく。

回数は無制限でできる打ち合わせを経て設計図が完成し、確認申請の手続きが済むまで、契約は結ばない。手付金も不要。それどころか最終的な家の金額も、施主の自己申告に委ねる。施主はあらかじめ、柱から床材、水まわり設備まで、選べるアイテムの詳細なリスト、いわば「バイキング料理のメニュー表」をもらう。そして素材の特徴や自分で金額を算出する計算法などのレクチャーを受ける。そこで家づくりにかかるコストの内訳がガラス張りにされるので、施主は安心して家づくりに臨むことができる。大喜工務店にとっては、見積書の作成や送付といった事務作業にかかる時間や経費を減らせ、少人数経営ができるのだ。

施主との間に信頼関係がないと、こんなやり方は不可能だ。設計したのに施主の都合で計画が頓挫し、お金が一銭も入ってこない……という事態を招く恐れもある。だが施主とじっくり面談しているおかげで、ここ10年で計画を詰めてから中止になったのは1軒もないという。

現在の「へんてこ」なやり方が育まれたのは、ここ20年のことだ。かつては限られた層に向けて高級和風住宅のみを手がける「正統派」の工務店だった。創業者は藤田さんの父・喜三さん。昔気質の大工で、強く当たられた弟子が泣きながら逃げ出すような状況を、藤田さんは幼い頃から目にしてきた。当然ながら息子にも厳しく、藤田さん

は喜三さんの命で高校時代から大工仕事を手伝いはじめた。選択肢は大工を継ぐか、家を出るか。

石川県の大学で建築を学び、滋賀県内の設計事務所にて一通りの技術を身に付けた。しかし在来工法の住宅の着工件数は減少傾向にある。これまでのやり方を続けるのは現実的ではない。藤田さんは危機感を抱いた。転機となったのは阪神・淡路大震災。被災地を支援するために淡路島を訪れた藤田さんは、震源地付近でも、昔ながらの木造家屋の骨組みがしっかり残っていることに気づいた。そこで伝統的な軸組工法を発展させながら、安心、安全にこだわり、構造や素材、快適性を追求した、大喜工務店ならではの家づくりを模索しはじめた。2000年頃、大量のヒノキを製材所から直接購入し、自社倉庫で自然乾燥をはじめた。ちょうど世間では、機械で早く乾燥させる強制乾燥が主流になりつつあった。だがヒノキ本来の、シロアリに対する耐蟻性や曲げに対する粘り強さを引き出すためには、強制乾燥ではなく自然乾燥にこだわりたい、藤田さんはそう考えた。自然乾燥の場合、8寸角のヒノキならば8年ほど乾燥させる必要がある。税金もかかる。最初の数年間はお金が出ていくばかりの、思い切った投資である。

そんなふうには試行錯誤を続けていた12年前、愛知県の大学で建築を学んだ長男・英喜さんが帰ってきた。祖父から「喜代次はアカン」と父親の悪口を吹き込まれて育った英喜さん。しかし藤田さんが建てた家を見て、「意外としっかりしてるや



上・「あえて過酷な環境にさらしたほうがいい」と、おおらかに自然乾燥させる。8寸角のヒノキで7、8年。1寸太くなるごとに乾燥期間が1年延びる。右下・小林さんから予約が入った直径50cmの地松の梁材。左下・金物や塗料が並ぶ倉庫。在庫管理は仕入先任せで、適宜補充される。

「施主も土地も選びます。
それって、ある意味、
わがままな工務店やね」



福川邸の棟上げ風景。二階に突き出た通し柱の素材と太さは、藤田さんの自慢。だが建物以上に、洪水、崖崩れなど、あらゆる災害を想定した土地選びが必須。「家には潜水艦機能はないでね」と冗談めかすが、土地と建物の条件が揃わなければ、安心と安全は得られないということだ。



大喜工務店は、大きな災害が起こるたびに、建物の安全基準を見直してきた。阪神・淡路大震災後には通し柱の標準仕様様が6寸角に、東日本大震災後には平屋建てであっても三階建てが建てられる基礎が標準仕様になった。家が建つと隠れてしまうところも、なにを使い、どうつくるのかを開示し、藤田さん自らが施主に説明する。家づくりには、未知なることが多いが、「プラス面だけでなく、マイナス面も伝えます。とくにマイナス面は、探し出してでも伝えるようにしています」という。

構造計算は自社でおこない、建築基準法の1.7倍の強度を確保する。二階には補強をせずにランドピアノが置ける床強度が標準仕様。耐震金物や補強材も、一般的な住宅の3〜5倍の量を使う。大喜工務店の施主は建築中から鍵を渡され、できる限り現場を見に来ることを求められる。ほとんどの施主が、出勤前や休日を利用して、足繁く通うそうだ。そして、気になったことは、その場で大工やメーカーの担当者とコミュニケーションをとって、解決していく。



打ち合わせスペースは自宅の玄関脇。仕事にお孫さんが遊びに来ることもしばしば。休みなく働く藤田さんの手帳は予定がびっしり。でも仕事場と家一緒だから、仕事しながら家族団楽ができています。

「ヒノキは香りも艶も最高。もうね、かんなくずい頭を突っ込みたくらい」

「と、父の仕事の評価した。その家は屋根の通気層以外、現在の大喜工務店の家と同じ仕様に到達していた。英喜さんは、建物の質をわかりやすく伝える必要があると、ホームページの制作を開始。藤田さんも素材や構造のこだわりを文章に始めた。仕様や打ち合わせのやり方も改善を重ねた。すると評判が評判を呼び、今や1年以上の順番待ちが出る、行列のできる工務店に成長した。

家づくりは施主と大工が主役

大工にも、タバコを吸う人や茶髪の人はいない。みんな人当たりがやわらかく、急に声をかけても作業の手を止めて応対してくれる。「職人の質は自慢。現場には信頼できる者しか入れません」と藤田さんは言い切る。この言葉の裏にも、施主との関係と同様の、信頼関係を軸とする、独自の枠組みが存在する。ある現場にお邪魔すると、施主と大工の間でこんな会話が交わされていた。

「脱衣所にも手すりがあると便利やね」

「じゃあここに付けましょか」

一般的な現場では、あり得ないやりとりだ。なぜなら仕様を変える権限があるのは設計者か現場監督のみ。大工にはないのが普通だからだ。ところが大喜工務店の場合、工事ははじまった後は、手すりを付ける、照明を変更するといった細かい部分は、施主と大工の間で直接話していく。

これも設計者兼現場監督にあたる藤田さん親子の仕事量を減らすべく編み出された方法。大工が現場統括者の役割も兼ね、施主とのやりとり、工

程管理、電気や水道工事をおこなう専門業者との連絡もこなす。施主は工事中から鍵を持ち、いつでも現場を見に行けるようになっていたので、大工は常に気が抜けない。腕だけではなく、人当たりのよさや管理能力も必要。責任も負担も大きいはずだが、「お客さんと直接話せるのは、やりがいがある」と大工たちは口を揃える。

大工は、現場を任される棟梁が約15名、手伝いを合わせると約30名。中には難しい社寺建築をこなせる宮大工も存在する。

「大工が現場統括者を兼ねるのは昔ながらのこと。1つの現場を1人の大工がおさめるので、もれがない」と、父親とともにそれぞれ現場を持っている西憲司さんは言う。大喜工務店のやり方は今の常識から外れているようだが、大工仕事の根本に立ち返り、分業化や機械化の影響で失われつつあったやりがいを取り戻す、そんな意図もある。家づくりの魅力を肌で感じられるのが、大工が10人ほど集まって協力しながら、柱や梁、棟木などを組んでいく「棟上げ」の日。職人の質としっかりとした構造がわかる一番の機会。施主は必ず参加し、見学希望者にも公開される。大黒柱を数人がかりで、ギシッ、ギシッ、と音を立てながら据えていく。ヒノキの香りがふわっと漂う。「ヒノキは香りも最高！ 艶も最高！ かんなくずいの中に頭を突っ込みたくらいやね」と藤田さんは「ヒノキ愛」を語る。家づくりはこんなにも力強く、清々しいものだったのか。大喜工務店の家づくり、へんてこだけど、実に真つ当だ。



上・週末には藤田さんのお母様、奥様、息子さん3人とお嬢さん、お嫁さん、お孫さんたちが大集合。次男は家具職人、三男は外構（エクステリア）に携わり、協働も。下・トラックに屋根材を積んで、棟上げ現場に現れた英喜さん。棟上げの材料は、棟梁が大喜工務店の作業場で加工する。